

Die Wertschöpfungskette bei den Gebrauchtmaschinen

Fokus: Finanzierung

Die Referenten

Corina Teichert

Diplom-Betriebswirt (dt/fr)

Diplôme d'Etudes Supérieures Européennes de Management (ESB Reutlingen/Reims Management School)

2001 – 2004

Automechanika, **Messe Frankfurt**

2004 – 2007

Senior Market Analyst, **EurotaxGlass's/-Schwacke**

2007 – 2014

Manager Used Trucks DACH, **Volvo Trucks**

2007 – heute

Managementberatung für Gebrauchtmaschinen, CEO
Fokus auf Value Coaching, Maximierung von Restwerten usw.
für Bau- und Landmaschinen



Gerhard Mybes

Diplom-Kaufmann

Technische Universität Berlin

1995 - heute

Finanzdienstleistungen, Land- und Baumaschinen

1999 - 2010

John Deere Credit, General Manager Sales und Marketing, Deutschland

CNH Capital

- Geschäftsführer Deutschland & Österreich
- Country Manager Polen
- Vorstand Bank Deutschland (passported)
- Vorstand Marktentwicklung Europa
- Diverse weitere Führungsaufgaben

2010 – 2017

IKB Leasing GmbH, Vice President Europa (Finanzierung Landmaschinen)

Seit 2017

- Freiberuflicher Unternehmensberater, Finanzierung
- Broker Finanzierungen im In- und Ausland
- Referent, Dozent (u.A. Hochschulen in BW, In- und Ausland)



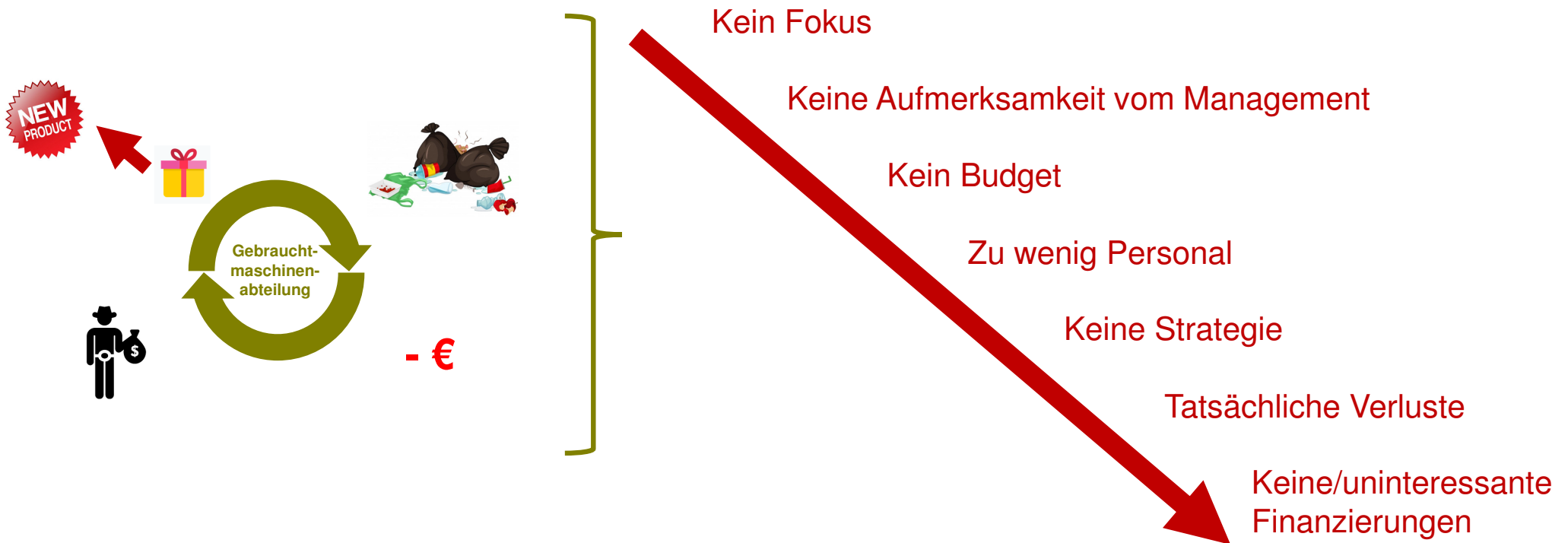
Of...

**NEW
PRODUCT**

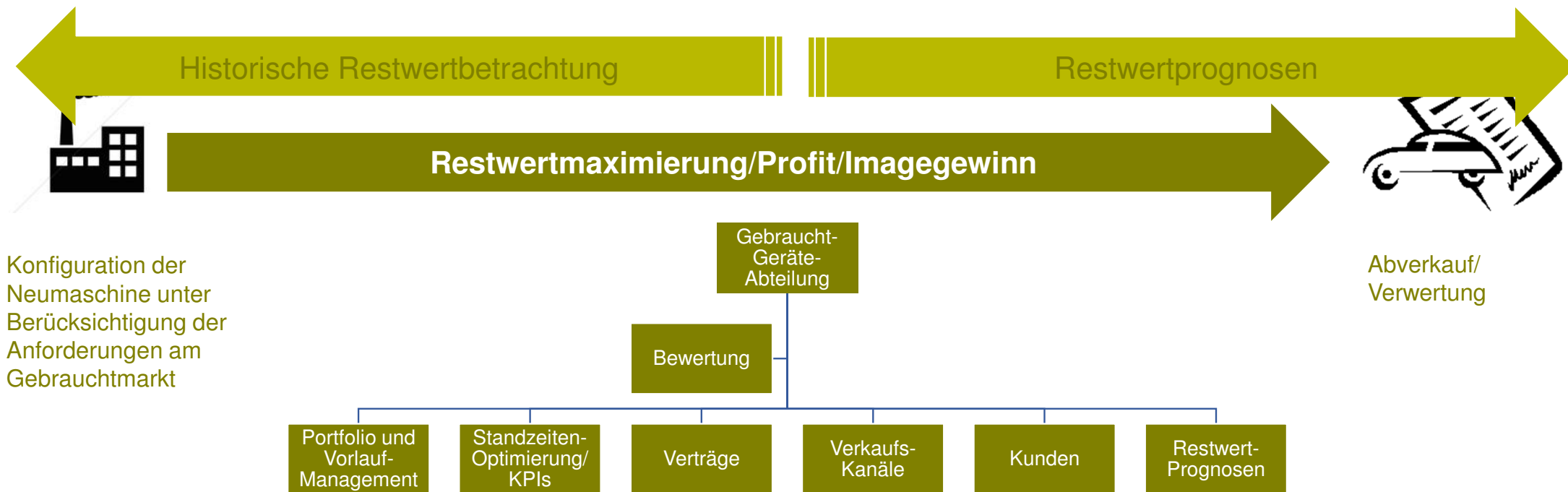


- €

Das führt zu einer Abwärtsspirale!



Wie kommen wir da heraus? Die Wertschöpfungskette



Die Finanzierung



Restwertmaximierung/Profit/Imagegewinn



Neumaschinengeschäft

Gebrauchtmaschinenmanagement

Abverkauf/Verwertung

Einkaufsfinanzierung
Lieferantenkredit

Bestands- und
Lagerfinanzierung

Endkunden-
finanzierung

Gestaltungsmöglichkeiten beim Leasing, ein Ausriss

